

展会搭台，湖湘文化也出湘 千笔万画，书画作品免费拿

书画作品免费送？

“2013湖南名优特产博览会”即将在本月底开幕，为推介湖湘文化，30余位湖南著名书画大家将现场挥毫泼墨。同时，每天20幅书画作品将免费赠予参与活动的幸运观众。

“千笔万画”走进“名优特”

“湘品出湘”，已经不仅仅是本地企业商品的推介了。近日，快消周刊记者获悉，随着湘石、湘艺等文化商品企业的加盟，湖南多名书画大家也将走进“2013湖南名优特产博览会”。

“从古至今，湘籍字画在中国美术史上一直占有重要的地位，名优特不仅是一次本地商品的博览会，湖湘文化也是一项重要组成。”9月13日，长沙市第八届运动会书画艺术大赛组委会副秘书长周树青告诉快消周刊记者，长沙市第八届运动会和本次名优特产博览会将相继于今年9月底在长沙召开，长沙市委宣传部分、长沙市体育局、长沙市文联共同组织“千笔万画迎八运”系列大型文化活动，书画大家进驻名优特，这是文化产业与商品流通业的一次拥抱。

“湖南文化也需要出湘，这样既激励艺术家为人民创造出更多更好地优秀作品，又使书画艺术更好地走向市场，融入

社会。”周树青表示，将名优特和湖湘文化结合起来，会让湘品出湘别开生面。

每天20幅书画作品免费送

据记者了解，为庆祝湖南首届名优特产博览会召开，湖南师大美术学院教授陈慰民、莫高翔为代表的30位湖南书画大家将莅临本届名优特产博览会，现场挥毫泼墨。本次活动将持续四天，长沙市民除了每天可以欣赏到中国著名国画家的精品作品展外，还可以现场观摩、欣赏著名书画家的现场创作表演。

看完展览，观众可别急着离开，因为在每日下午都会有一场免费送书画的抽奖活动。“为期四天的会展期间，我们每天将抽出20名获奖者。”据组织方透露，免费送出的书画都是湖南本土著名书画家的作品，这些作品的市场价格，每幅至少都在千元以上。

■三湘华声全媒体记者 吴涛



展会搭台，湖湘文化也出湘。

链接

安溪茶商优品入湘 展会主攻品牌推广

氤氲的观音茶香、端雅的茶艺展示，在家门口就能欣赏精彩的闽南文化表演了。

9月29日福建安溪茶叶协会将携铁观音、普洱等国内多款知名茶叶品牌亮相2013名优特产博览会。

经过这几年的拓展推介，安溪茶叶名声越来越响，目前安溪茶商在长沙市场占据50%左右的份额。从零散分布以至到如今占据当地茶商主力军的格局，作为行业中介

组织，安溪茶叶协会功不可没。

“优品入湘也是这次博览会的主题之一，湖南茶市在中南几个省份占有重要的辐射作用，本次名优特产博览会将为安溪茶商提供了一个崭新的推介平台。”福建安溪茶叶协会湖南分会会长林添程告诉快消周刊记者，目前，该协会在湖南全省汇聚了300多家经销商和代理商，共代理了全国各地100多个知名茶叶品牌。安溪茶商除了

茶叶销售外，还要融纳食品，饮品等茶系列产品，做大做强涉茶产业链条，扩张辐射整个中南茶市，不断提升壮大安溪茶商的实力和影响力。

“这次参展主要以品牌推广为主，我们要求每个代理商和经销商都要用品牌化的标准去参展。”林添程表示，只有把品牌经营好了，对消费者才能物有所值，同时也有利于茶业市场的可持续发展。

水王星瞄准湖南“招兵买马” 用服务加口碑打造健康事业

水王星长沙市大托店加盟商 许慧

许慧说她既有感性的一面，又是一个理性的人。在水王星招商会现场，她第一个交付加盟定金，确定与水王星的合作关系。

“招商会当天，我见了赖文淡董事长及夫人陈素靖女士，我们就像朋友一样聊天，聊他们夫妇是如何创业成功，聊进入大陆市场的出发点，我十分佩服陈素靖女士的创业远见和毅力。”许慧说，她认为自己和水王星有缘，非常认同水王星造健康水的

宗旨，于是她决定加盟水王星。

但更加坚定许慧加盟水王星决心的是在与长沙公司负责人廖总见面后。“台湾市场不同于大陆，所以我必须了解台湾第一品牌进入大陆市场是否能适应，他们有何优势和底气攻克大陆市场。”许慧说，经过多方了解后，水王星的产品质量、团队实力以及经营模式都具备这个能力。

产品好还需要宣传和推广。许慧的加盟店有一个得天独厚的优

势：她的门店在当地经营多年，一批熟悉的小区居民在她的门店定期缴纳水、电、气费。“这样让我有了更多推广宣传产品的机会。现在已经不是坐商的时代，必须走出去，所以我也会派员工去附近的小区发传单、扫楼，加强宣传。”

“中秋节就要到了，期间凡进店购买状元王净水器一台的顾客就可送手机一台。”许慧说，这是中秋节推出的优惠大酬宾活动。



水王星长沙市恒大雅苑店加盟商 胡浩

在水王星的加盟商中，胡浩可以算得上是水王星的最佳服务明星。在他的眼里，顾客不单是买你产品的客人，更是需要你用心相待的朋友。

“顾客之所以会选择你的产品，不仅仅是要他认可你的产品品质，更重要的是他被你的服务态度所打动。”胡浩说。

虽然是应届毕业生创业，但胡浩经营水王星很有自己的一套。“水家电有别于传统家电，对品质和售后服务要求很高。所以我们不仅要在服务

态度上有亲和力，还需要做到随叫随到的上门售后。”胡浩说。

胡浩说，自己的服务都是从生活细节、生活小事着手，“比如谁家的快递来了帮忙签收，哪家主人出门帮忙照顾小狗，又或是哪家的家电设备坏了帮助修理，我们的服务范围远远超出了水王星工作的范畴。”胡浩说，小区居民经常会给他送来腊肉腊鱼等各种土特产。

除了有好的服务，我们还靠过硬的产品品质做口碑。“口感不佳、

机器漏水、滤芯堵塞，是目前直饮水机的三大弊病。但水王星不存在这些问题，我们店开业以来没有任何顾客投诉任何关于产品品质的问题。”胡浩说，产品好不好，顾客最有话语权，他们也不会包庇你。

除此之外，加盟店也会在节假日举办优惠活动回馈新老客户。“9月27日—10月7日，凡到水王星恒大雅苑店购买任意一台净水器产品都可获赠一台价值1180元的空气净化机。”胡浩表示。



2013年，湖南净水市场一支名叫水王星的净水新军异军突起，它秉承“做善良人，造健康水”宗旨，在湖南市场培育了一批又一批优秀的水王星加盟商。

如今，水王星正迅速地在湖南市场落地开花，这些加盟商不仅是在经营水王星的品牌，更是在以贴心的社区服务传递一种健康饮水的理念，用服务和口碑打造水王星健康事业。

■见习记者 邓倩